



# Grupos financieros al servicio del rey de España. Fines del siglo XVII - principios del XVIII

Jean-Pierre Dedieu

## ► To cite this version:

Jean-Pierre Dedieu. Grupos financieros al servicio del rey de España. Fines del siglo XVII - principios del XVIII. Dubet (Anne), Luis (Jean Philippe). Les financiers et la construction de l'Etat. France Espagne (XVIIe-XIXe siècles), Presses Universitaires de Rennes, pp.87-104, 2011. halshs-00444581

**HAL Id: halshs-00444581**

**<https://shs.hal.science/halshs-00444581>**

Submitted on 7 Jan 2010

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

## **Grupos financieros al servicio del rey de España**

### **Fines del siglo XVII - principios del XVIII**

Existe abundante y buena bibliografía sobre las empresas que, en España, contrataron, bajo las estipulaciones del derecho privado, el suministro de bienes y servicios a organismos públicos<sup>1</sup>. El problema fue planteado, en un primer momento, bajo el ángulo casi exclusivo de los servicios financieros al Estado<sup>2</sup>. La observación se extendió luego al suministro de toda clase de recursos a toda clase de clientes: adelantos financieros, arrendamientos de impuestos, derechos señoriales o ingresos privados, suministro de víveres, de armas, de equipamientos militares<sup>3</sup> y aún de soldados<sup>4</sup>. El ensanchamiento del campo de observación mostró que tales contratos no eran exclusivos del Estado, sino que recurrían sistemáticamente a ellos todas las instituciones depositarias de parte de la potencia pública, los obispos, los señores, las ciudades tanto como el rey<sup>5</sup>. La historiografía tardó algo en superar los juicios muy negativos que los historiadores, especialmente los franceses y los españoles, formulaban sobre el fenómeno<sup>6</sup>. La investigación reciente, sin embargo, insiste en el que las mismas modalidades de la acción de gobierno, basada en el Antiguo Régimen sobre la búsqueda de un consenso negociado, hacían imposible la creación de las grandes redes administrativas necesarias para movilizar los recursos del reino en condiciones de flexibilidad compatibles con un fluido correr de la maquinaria estatal. Para resolver esta contradicción, las instituciones públicas recurrieron al contrato de derecho privado con organismos que funcionaban según reglas propias de la empresa, en los que la eficacia del agente no se medía por su capacidad a crear consenso político, sino en términos contables<sup>7</sup>. Por otra parte, las instituciones de derecho público figuraban entre los

- 
- 1 El presente trabajo se inscribe en el marco de Acción integrada franco-española PICASSO (PICASSO n° 9699, "Monarquía y movilidad social" y del Proyecto ECOS-Sud / ECOS-Nord: "Fiscalité et changement institutionnel dans le monde hispanique (fin XVIIIe-milieu XIXe siècle)" n° A06H03 (dir. Zacarias Moutoukias).
  - 2 Carande:1967. Este trabajo pionero dominó largo tiempo la historiografía. Su papel fue ambiguo, ya que sirvió de coartada para no profundizar en un tema que, por su misma naturaleza, incomodaba a los historiadores. Torna en efecto borrosa la distinción entre esfera privada y esfera pública, o sea una de las convenciones sobre que descansa nuestra propia sociedad. Los trabajos de Carande fueron ampliados por Antonio Domínguez Ortiz y Felipe Ruiz Martín hasta la primera mitad del siglo XVII (Ruiz Martín: 1990; Domínguez Ortiz: 1960); y por Carmen Sanz, cuyos resultados usamos abundantemente aquí, hasta la segunda mitad del mismo siglo (Sanz Ayán: 1988; Sanz Ayán: 2004; Sanz Ayán, García García: 2006, y además muchas monografías sobre empresas particulares).
  - 3 Fue pionero en este campo Ian Thompson (Thompson: 1976), libro que causó un gran impacto. Los trabajos de Rafael Sánchez Torres muestran que el recurso a la empresa privada por parte de organismos públicos perduró en todo el siglo XVIII (Torres Sánchez: 2002a y Torres Sánchez: 2002b).
  - 4 Las investigaciones de Francisco Andújar (Andújar: 2004; Andújar: 2008) generalizan al máximo el concepto de recurso a la empresa privada, al señalar como el rey le entregó hasta el reclutamiento del ejército. Las implicaciones últimas de tales observaciones quedan por sacar todavía. A pesar de la admiración que merecen estos trabajos, consideramos que el autor tiene una visión demasiado negativa de la cooperación que describe entre el Estado y la esfera privada. En la misma línea: Gómez González: 2000.
  - 5 La Universidad de Navarra tuvo un papel importante en esta extensión, especialmente Hernández Escayola: 2000a y 2000b; Torres Sánchez, 2000. En cuanto a las casas nobiliarias se pueden citar a Gómez Zorraquino: 2000 y Aragón Mateos: 2000.
  - 6 Madrazo: 2000 es un buen ejemplo de como un prejuicio negativo anula una investigación de calidad. Su relato, minucioso y en cuanto a los hechos, exactísimo de un episodio importante en la creación de la Tesorería General, queda desvirtuado por la interpretación sistemática como delito de prácticas corrientes en la administración del Antiguo Régimen. Cambiaron las reglas que a principios del siglo XIX. Los hechos descritos serían efectivamente hoy en día delictivos. No lo eran en el siglo XVIII e interpretarlos así es puro anacronismo.
  - 7 Un ejemplo magnífico en Tracy: 2002, donde se ve como la banca internacional, entre otras hazañas, posibilitó la financiación de la batalla Mülberg por los tesoros de Atahualpa, haciendo de puente entre las haciendas de dos reinos (Castilla y el Imperio) que, a pesar de tener el mismo soberano, no tenían por que financiarse el uno al otro.

mayores agentes económicos del reino. El Estado era, con diferencia, el primer consumidor de bienes y servicios, así como el primer proveedor de servicios. Era necesario coordinar los flujos que generaba con los de la economía general. Sólo la empresa privada estaba en condiciones de hacerlo. Insistiremos, más adelante, sobre el papel que tuvo en el desarrollo del Estado. Es vano pues oponer administración directa, arrendamiento y asiento. Son técnicas alternativas que el Estado usa en función de sus necesidades.

Mucho queda por hacer. Todavía conocemos mal la red de agentes secundarios movilizados por los firmantes del contrato principal para llevar a cabo materialmente la tarea encomendada. No translucen casi datos sobre ella en la documentación oficial, sino de forma fragmentaria, al precio de un examen minucioso de los datos contables. Los nexos que unen tales agentes con la cabeza de la red son de índole privado. Quedan descritos en los archivos de las empresas, que pocas veces se conservan; en los archivos judiciales, cuando un problema de ejecución obliga los actores a enseñar su mano<sup>8</sup>; más seguramente en los protocolos notariales, ya que se legalizan frecuentemente ante notario<sup>9</sup>.

Tampoco sabemos mucho sobre los lazos que conectaban las empresas las unas con las otras. El volumen de los recursos que tenían que movilizar, por una parte, les obligaba a asociarse. Por contra, las modalidades de la firma del contrato, por licitación al mejor postor, les enfrentaba en un sistema competitivo. De forma que la administración no negociaba con una sola empresa, sino con un conjunto de empresas relacionadas por relaciones complejas de competición y de colaboración. Es este aspecto el que intentaremos aclarar aquí, para fines del siglo XVII y principios del XVIII<sup>10</sup>.

Partimos de los documentos referentes a la atribución de los contratos por el Estado - la categoría mejor representada en la documentación que ponemos en obra -, por provincias - en este caso la documentación versa principalmente sobre Navarra<sup>11</sup> - por ciudades - ante todo Barcelona<sup>12</sup> - en algunos casos por señores jurisdiccionales y asimilados<sup>13</sup>. Nos limitamos estrictamente a la fase de licitación, lo que en sí es una simplificación drástica. La configuración de las relaciones de competencia y colaboración en el momento de la licitación es, en efecto, altamente provisional. Firmado el contrato en cabeza de uno de ellos, los rivales de ayer sabían asociarse en nombre de un

---

Mostraremos más abajo como la reforma de la Hacienda real castellana de principios del siglo XVIII, reforma que determinó en gran parte el provenir de la Monarquía, al ser imposible por la vía política, se realizó por la del derecho privado.

8 Dessert: 1984.

9 La documentación notarial queda profusamente movilizada en Aquerreta: 2001 y en Aquerreta: 2002, con resultados prometedores. Es sin embargo posible ir más lejos en el análisis de las redes financieras implicadas, como lo muestran ejemplos que surgen casualmente al hilo de otras investigaciones. Se ve por ejemplo como un mercader de Albacete, a fines del siglo XVIII, redondeaba sus negocios con el suministro de víveres a las tropas que estuvieran de paso por la ciudad. Se trataba de un subcontrato consentido por otro empresario, que el mismo tenía subcontratado el abasto de las tropas del reino de Murcia de los Cinco Gremios mayores de Madrid, firmantes del asiento general de la provisión de víveres para el ejército en toda España (Gómez Carrasco: 2007). Semejantes cascadas de contratos son esenciales para entender el sistema. Permiten en efecto la movilización al servicio del contratista principal de una cadena de actores económicos hasta el nivel más bajo. El asentista, más que un proveedor de bienes o de capitales propios, actúa en este contexto como proveedor de servicios de intermediación que orienta hacia el servicio del rey recursos preexistentes.

10 Nuestra documentación abarca el período 1680-1760. De hecho, en lo que a los contratos con el Estado se refiere, abarca principalmente los años 1690-1720. Los contratos con provincias, ciudades y señores jurisdiccionales, se refieren fundamentalmente a la primera mitad del siglo XVIII.

11 Hernández Escayola: 1999; Hernández Escayola: 2000a.

12 Molas Ribalta: 1971.

13 Gómez Zorraquino: 2000.

interés bien entendido para llevar a cabo la empresa, olvidando sus enfrentamientos anteriores<sup>14</sup>. Tal colaboración sin embargo no era fruto de su libre elección, sino de necesidades materiales: el nuevo contratista necesitaba las redes, los agentes, la experiencia del antecesor para evitar toda ruptura en el servicio; el vencido se consolaba compartiendo los beneficios con su contrincante, aunque en posición subordinada ya. La verdadera configuración de las relaciones entre los grupos económicos se expresa mejor, a nuestro entender, en la etapa inmediatamente anterior, en la que cada uno disponía de un amplio margen de libertad en una configuración todavía fluida.

Consultamos personalmente parte de la documentación en los archivos públicos, ante todo en la serie Contaduría General del Archivo General de Simancas<sup>15</sup>. También nos aprovechamos de las publicaciones de nuestros colegas, en la medida en que la información que proporcionan era lo suficientemente concreta como para proporcionar los datos que necesitábamos<sup>16</sup>.

Almacenamos la información así recogida en la base de datos Fichoz, en la que el lector encontrará toda la información que manejamos<sup>17</sup>. Extraímos de la misma todas las notaciones que describen interacciones de tipo económico entre los agentes mencionados, sean éstos individuos o firmas: licitadores, apoderados, fiadores, empleados. Obtuvimos así una lista de 1335 relaciones binomiales entre 829 actores<sup>18</sup>: relaciones entre empleados y empresas, entre propietarios, directivos y empresas, relaciones de filiación y de fusión entre empresas, colaboración en las licitaciones (fianzas, poderes, y similares), enfrentamientos entre empresas que compiten para los mismos contratos. Procesamos el conjunto con el paquete Pajek, específicamente creado para el análisis de redes<sup>19</sup>.

Agrupamos los datos en dos clases: relaciones de cooperación (1176) y de oposición (159). Pajek tradujo todo ello a un gráfico, en el que se materializan las relaciones entre individuos, entre empresas, entre individuos y empresas en forma de líneas que unen vértices que representan los actores<sup>20</sup>. El tamaño de los vértices es proporcional al número de contratos en que intervino el actor

14 Numerosos ejemplos en los trabajos de Rafael Torres Sánchez, anteriormente citados, y en los de María Concepción Hernández Escayola.

15 Principalmente AGS [Archivo General de Simancas] CG [Contaduría general], leg. 188, 189, 191, 605, 1237. AGS DGT [Dirección General del Tesoro], INV. [Inventario] 24, leg. 1336, AGS DGT, INV. 25, leg. 14, AGS Marina, leg. 786

16 No siempre es el caso. Aún cuando son conscientes de la sutilidad de las relaciones en juego (Aquerreta, Sánchez, Hernández Escayola, por ejemplo), su objetivo no les obliga necesariamente a tomarla en cuenta en toda su extensión y sus publicaciones simplifican a veces los datos de una forma que les resta utilidad en nuestra perspectiva. Solucionar el problema significaría publicar los datos básicos en bases de datos abiertas a todos.

17 Para consultar la base, ponerse en contacto con [jean-pierre.dedieu@ish-lyon.cnrs.fr](mailto:jean-pierre.dedieu@ish-lyon.cnrs.fr)

18 Además de 225 contratos en los que el firmante aparece como aislado, sin interacciones conocidas. Tal aislamiento es obviamente provisional. Es probable que al tomar en cuenta una documentación más extensa, aparecerían conexiones que de momento no vemos. Es razonable considerar que esta información extra no cambiaría las conclusiones principales de nuestro trabajo, ya que nuestra información actual es lo bastante abundante para que los nuevos lazos conserven en el conjunto un papel subordinado. La mayoría de los aislados son marginales en relación con el sistema del asiento. Se trata de contratistas situados en provincias periféricas que aparecen a título de contratos de importancia meramente local.

19 Excelente descripción del mismo, y magnífica introducción al análisis de redes en: De Nooy, Mrvar, Batagelj: 2005; Ver también Degenne, Forsé: 1994.

20 Los círculos azules representan individuos; los rojos, empresas. Las líneas azules figuran relaciones de cooperación, las rojas relaciones de oposición. El juntar en un mismo gráfico individuos y empresas permite superar la dificultad inducida por el hecho de que los contratos, aunque obligan a la empresa, van a nombre del individuo que los firma lo que vuelve difícil a veces la identificación de la empresa interesada a base de los documentos administrativos. En el esquema, el firmante aparece directamente ligado a la empresa a quien representa, aunque esta relación no figure en el contrato y se conozca por otra vía. De la misma forma el esquema revela las relaciones entre empresas inducidas por la co-presencia de directivos, por fusiones o tomas de control.

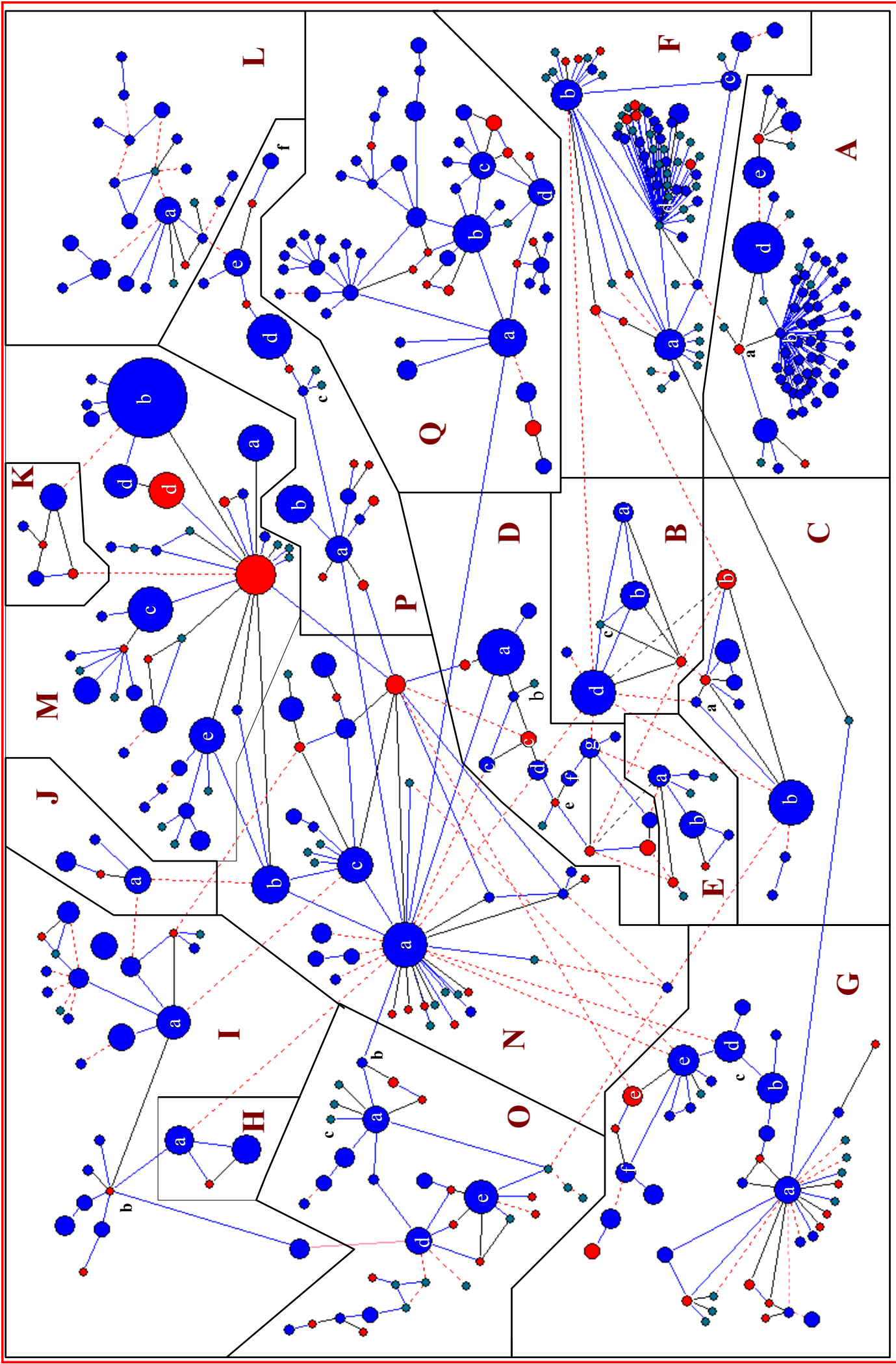
interesado. El gráfico es ilegible en su estado bruto. Un somero análisis con Pajek determinó la existencia de varias sub-redes independientes (en términos técnicos, componentes). Uno de los componentes supera a los demás por su tamaño: 400 vértices. En el fundamentaremos nuestro análisis, porque en su seno circulan los contratos más importantes, especialmente el de la provisión de víveres del ejército, pieza maestra del sistema de asientos en la época en que nos situamos.

Reorganizamos manualmente este componente central, acercando los unos a los otros los actores que cooperaban, dibujando líneas que marcan las fronteras entre los que se enfrentaban (fig. I)<sup>21</sup>. Se formaron así conjuntos compuestos a la vez de individuos y de empresas, definidos a la vez por su coordinación interna y por su oposición externa a los demás grupos. Para facilitar la lectura, atribuimos a cada grupo una letra identificatoria. El resultado es una crono-topología compleja, evolutiva, pero regida por reglas relativamente estables. La analizamos a continuación, ordenándola conforme a su cronología.

*Fig. I. Configuración general de las relaciones de negocios entre los contratistas de la Monarquía - c. 1690 - c. 1730. Componente principal de la red global.*

---

21 Tuvimos que realizar esta operación manualmente. Pajek contiene rutinas que lo hacen automáticamente. Su innegable eficacia decrece rápidamente a medida que aumenta el número de vértices.



### Grupo A. Los Cortizos

La Casa Cortizos ocupa el centro de este sector de la red (punto roja (Aa)). La rodean su dueños sucesivos: Manuel Cortizos Villasante el Viejo, muerto en 1650 (Ab), su sobrino y sucesor Sebastián (muerto en 1672), el sucesor del mismo, Manuel José, muerto en 1689. La Casa fue el principal asentista de la Monarquía a fines del reinado de Felipe IV. Los atrasos de pago del rey erosionaron progresivamente su crédito y en 1679 fue colocada en concurso de acreedores. La Casa Tournalon (Ae) terminó expulsándola del mundo de los asientos. Tournalon era un holandés afincado en Bilbao. Pasó en 1702 al partido del archiduque y emigró a Lisboa. El caso de los Cortizos pone de relieve la ruptura que produjo en el mundo de los asientos la llegada de Felipe V, ruptura que ya subrayó la historiografía. El gráfico es notable también por la inusual concentración de actores en estrella alrededor de Manuel Cortizos el Viejo (Ab). Materializa su red de correspondientes locales que cubre toda la geografía española. Veremos a continuación más casos similares. Comentaremos este rasgo en nuestra conclusión.

### Grupo B: La Casa Montesinos

La documentación que manejamos la presenta como aislada, sin aliados aparentes, lo que causó probablemente su ruina. Fundada por Fernando (Ba), un converso portugués, obtuvo varios asientos en la primera mitad del siglo XVII. Sobrevivió el exilio de su fundador, perseguido por la inquisición. A Fernando sucedieron sus dos hijos, (Bb y Bc), luego su nieto, Diego Felipe (Bd). Edificó éste un imperio financiero en Andalucía. Tenía la administración de las salinas de la provincia (además de las de Galicia), de las alcabalas de Sevilla, Ronda, Córdoba y Gibraltar. La Casa fue entonces expulsada del servicio del Estado por una coalición de sus competidores. Fue despojada en 1693 de las salinas de Andalucía por Juan Montero Concha (Dd), posiblemente un testaferro de la Casa del marqués de Santiago (D). Perdió a continuación las salinas de Galicia de mano de Hubrechtz (Fb). El conde de Buenavista (C) le asestó el golpe de gracia.

### Grupo C. Casa del conde de Buenavista

José Guerrero Chavarino (Ca), regidor de Antequera, se había especializado en la provisión de la plaza de Ceuta. Los servicios hechos en ella le merecieron el título conde de Buenavista y a su hermano el de marqués de Cela. Actuaba en asociación con Gabriel Campos (Cb), quien poseía su propia firma. En 1693, probablemente apoyado por ésta, sobrepujo del cuarto contra los Montesinos (B) para la provisión de la plaza de Gibraltar. En 1696, otra vez con capitales proporcionados por Campos, sobrepujo del cuarto en curso de ejecución del contrato contra Montesinos por los medios cientos de Gelves, las alcabalas de Sevilla, de Córdoba y de Ronda. En 1697, a la muerte de Guerrero, Campos se hizo cargo de sus negocios. Siguió con la misma especialización andaluza. En 1706, pasó al archiduque. Felipe V colocó la casa bajo la administración de Diego Romero Terrazas. Seguía activa, en modo menor, a mediados de los años 1720.

### Grupo K. Casa Aldaz

Gravita alrededor de José Aldaz, marqués de la Armeria, dueño de la fábrica de municiones de Egui. Tuvo, a fines del siglo XVII y principios del XVIII, varios asientos para la provisión de armas. En uno de ellos se enfrentó con el marqués de Valdeolmos (M).

### Grupo D. Casa del marqués de Santiago

Francisco Rodríguez de los Ríos era activo a fines del siglo XVII. Relacionado con los adversarios de los Montesinos, salió en un primer plano con la accesión de Felipe V. Firme partidario de la nueva dinastía, quedó a su cargo el asiento - vital - de la provisión general del ejército de Castilla cuando quebró Manuel López Castro (Oa) que lo había imprudentemente asumido en 1704. Recibió el arrendamiento de las salinas de Atienza y de la Bula de la cruzada como garantía. Hubo que presionarle para que asumiera tan extensas responsabilidades. El título de marqués de Santiago

(1706) recompensó su abnegación. Estaba a punto de quebrar a finales de 1707, lo que hubiese conllevado la disolución del ejército real. El rey tuvo que improvisar una "administración de víveres", adosada a una compañía formada con la participación forzosa de las "personas ricas" principales de Madrid<sup>22</sup>. Las dificultades del marqués de Santiago abrieron camino al grupo Flon (F) y más tarde a los Goyeneche (N).

#### Grupo E. El grupo andaluz

Blas Cea Merino (Ea), nacido en Málaga en 1652, fue encargado de la provisión de los presidios de Africa entre 1701 y 1709. Con su compinche Lucás Román Castro (Eb), obtuvo en 1701 el arrendamiento de todas las salinas de Andalucía. En 1702 su empresa quebró estrepitosamente.

#### Grupo F. Flon - Hubrechtz

Humberto Hubrechtz (Fa) nació en Zelandia a mediados del siglo XVII. Casado con una francesa, se afincó en España donde se dedicó al comercio de la lana. Arrendó varios impuestos en los años 1690, entre otros los millones de Cuenca y las salinas de Galicia. Siguió su carrera bajo Felipe V, con el arrendamiento de los millones de Cuenca, de los correos y estafetas, el asiento de la provisión de cuerda mecha. Se hizo además factor general en España de la Compañía francesa del asiento de negros. Solía actuar por el intermediario de dos testaferros, Isaac Obsterland (Fc) y Bartolomé Flon (Fa). Éste le sucedió en la dirección de sus negocios cuando murió (1709). Flon fue, durante unos meses, el mayor banquero de la Monarquía. En 1710 adelantó la friolera de 50 millones de reales. Luis XIV, agradecido, le regaló una cadena de oro. Felipe V le hizo conde de la Cadena. Flon dejó entonces los negocios de primer plano. Su hijo Jacobo tuvo un papel importante en la Real hacienda, no ya como asentista sino como director del monopolio del tabaco por cuenta del Tesoro de 1711 a 1738.

El gráfico contiene allí un rasgo interesante: el grupo formado alrededor del marqués de Casteldosrius (Fd), virrey del Perú. Refleja una importante operación financiera, en la cual el marqués pidió prestados 250 000 pesos del clero y del comercio de Lima, por cuenta del rey, pero sobre su crédito personal. Ello subraya el que los financieros no eran los únicos intermediarios entre el Estado y el capital privado. Tales operaciones montadas de forma más o menos espontánea por particulares eran más habituales de lo que se cree. Dejaron pocas huellas en los archivos de Hacienda. Se mencionan más bien en las relaciones de méritos. Casteldosrius estaba relacionado con Flon y Hubrechtz que le adelantaron el dinero necesario al mantenimiento de su séquito mientras esperaba en Sevilla un barco para pasar a su virreinato.

#### Grupo G. El sindicato francés

Centrado en Juan Orry (Ga), este grupo, como el anterior, estaba muy relacionado con Francia. Comprendía los financieros franceses Duplessis (Gb) y Milhau (Gc). Orry no tuvo asientos a su nombre en España, a pesar de ser un destacado asentista en Francia<sup>23</sup>. Juan Bautista Duplessis fue uno de los principales proveedores de pólvora y de mecha para el ejército real durante la Guerra de sucesión, además de abundantes entregas de harina. Sus negocios estaban íntimamente relacionados con los de Onorato Leotardi (Gd) quien, además de los contratos que firmó personalmente, fue director de la administración de la provisión de víveres por cuenta del rey en los últimos meses de 1710. Este organismo se financió con los 50 millones adelantados por Flon. Por Leotardi el grupo se relaciona con Antonio Sartine (Ge), un mercader de Lyon. De 1711 en adelante, tomó éste a su cargo la provisión de víveres para el ejército de Cataluña. En garantía tenía las rentas reales de Avila, de Galicia y de Toledo, arrendadas a Francisco Baez Arboleda (Gf), de quien Leotardi era fiador.

---

22 Castro: 2004.

23 Dubet: 2008.



El grupo francés se enfrentó con el grupo Goyeneche (N) por la provisión de víveres del ejército de 1713, y perdió el contrato. El arrendamiento de las rentas reales de la provincia de Segovia, en la que Leotardi figuraba como fiador del titular, José Zurbano, le sirvió de compensación. El grupo se volatilizó cuando Orry cayó en 1714. Sartine tuvo luego una brillante carrera al servicio de la Monarquía, pero en la administración, no en negocios privados.

#### Grupo O. Casa López Castro

La compañía de Manuel López Castro (Oa) dio un gran golpe en 1704. Por el intermediario de Francisco de Miranda (Ob) y de Antonio Correa (Oc), tomó a su cargo la provisión de víveres de todos los ejércitos de España hasta 1709 mediante el arrendamiento del tabaco. Fue una catástrofe: quiebra del asentista en unos meses y rescisión del contrato. Vimos como el marqués de Santiago tuvo que tomar el relevo. Miranda (Ob) pasó al servicio del grupo Goyeneche (N). Era socio suyo en su primera tentativa de quitar al grupo Orry-Sartine la provisión de víveres del ejército. López Castro tenía probablemente relaciones con el marqués de Campoflorido, Juan de Dios González de los Ríos (Od), un mercader madrileño que firmó varios asientos a la par que llevaba una brillante carrera en la administración de Hacienda. Formaba una especie de puente entre el rey y el mundo de los negocios. También se relacionaba Miranda con la Casa Baez Eminete (Oe), especializada en el arriendo de los impuestos reales de Andalucía.

#### Grupo H. Juan Márquez Cardoso

Juan Márquez Cardoso (Ha) era apoderado de la Casa de Domingo Sánchez Aguiar, especializada en el arrendamiento de las rentas reales de Andalucía, de Cádiz y de Canarias. En 1708 tomó la dirección de la empresa y amplió sus negocios a toda la península. En 1711 se enfrentó con los Goyeneche (N) para el contrato de la provisión general de víveres del ejército. Sus contrincantes le delataron en la inquisición por judaizante. Desaparece luego de la documentación que manejamos.

#### Grupo I. Casa Prieto Haedo

Juan Prieto Haedo (Ia) tuvo cierto protagonismo en los asientos de principios del siglo XVIII, bien personalmente, bien a través de testaferros, especialmente Juan de los Heros y Pedro de Undona. Fue en 1708 director de la compañía de víveres forzosamente improvisada de la que hablamos antes (Ib). En 1715 les quitó a los Goyeneche la provisión de las galeras, pero murió poco después dejando varios hijos menores. No sabemos lo que fue posteriormente de su empresa.

#### Grupo J. Urban Ruiz Velarde

Urban Ruiz Velarde (Ja) aparece en 1714 en nuestra documentación como pujante en el arrendamiento de rentas reales del reino de Murcia contra Juan Serrano, un aliado de Prieto Haedo. Obtuvo en los años 1720 el control del monopolio del tabaco en Cataluña siendo fianza de Manuel de Uribarri, su allegado. Obtuvo personalmente también el arrendamiento de las rentas reales del reino de Granada. Firmó importantes contratos para la provisión del ejército de Cataluña y aún, brevemente, para la provisión general del ejército (1727). En ello, se enfrentó con los Goyeneche. Murió en 1730. Ignoramos lo que fue de su empresa.

#### Grupo L. Blanco Varela

La casa de Andrés Blanco Varela (La), apoyada en una red abundante de aliados y testaferros, conservó hasta su quiebra en 1732 el arrendamientos de las rentas provinciales de Extremadura y de las siete rentillas. Intentó introducirse en el arrendamiento de la sal y en el monopolio del aguardiente. Fue atacada, en 1727, por Miguel Arizcun Mendinueta (Pe), que pertenecía a la constelación Goyeneche (N).

#### Grupo M. Casa del marqués de Valdeolmos

La Casa del marqués de Valdeolmos fue uno de los asentistas más importantes de la segunda mitad

del siglo XVIII. Fundada por Pedro Aguerri (Ma), un vasco francés, obtuvo varios contratos para el abastecimiento del ejército de Galicia. A la muerte de su fundador, en 1663, su hermano José (Mb) le sucedió en la dirección. Firmó gran cantidad de asientos para la remesa de fondos a Flandes y el suministro de víveres para los ejércitos del norte de España. Tuvo un papel destacado en la resistencia de las tropas españolas a Luis XIV en la Guerra de nueve años, lo que le mereció el título de marqués de Valdeolmos. Murió en 1697. Mantenía la Casa una estrecha relación con la de Pedro Pomar (Mc), que se dedicaba a negocios parecidos. En los años 1670 se asoció frecuentemente a la de Francisco Solerana (Md). Cristóbal Aguerri heredó tan impresionante conglomerado en 1698. En 1704 atravesaba momentos difíciles y tuvo que apoyarse en Eugenio Miranda Gamboa (Me) para la ejecución del asiento de la provisión de Gibraltar. En 1707, la administración de la empresa pasó a Pedro López Ortega (Nb), un allegado de los Goyeneche (N), quienes tomaron su control, dejándole sólo una autonomía aparente.

### Grupo N. Los Goyeneche

A estas alturas, el lector no tendrá dudas acerca del papel estructurante de la Casa Goyeneche en el mundo financiero de principios del siglo XVIII. La historia de muchas empresas terminó en su primer encuentro con ella. Existen sobre el grupo varios estudios, lo que nos permitirá ser breve<sup>24</sup>. Juan Goyeneche Gastón (Na) fue quien lanzó la Casa al gran negocio con el Estado. Aprovechó el desgaste, provocado por la Guerra de Sucesión, de las empresas que hasta la fecha ocupaban el mercado. El grupo Orry-Sartine aprovechó la misma oportunidad. Goyeneche le ganó la partida, probablemente porque al ser vasallo del rey, resultaba más fácil de controlar.

Su accesión coincide por otra parte con una profunda reorganización de la cobranza de los impuestos en Castilla, reforma en la que las empresas arrendatarias tuvieron un papel fundamental. Las rentas reales fueron agrupadas en cuatro bloques, en función del modo de cobranza: las rentas provinciales agruparon unos sesenta impuestos que todos se cobraban por encabezamiento; las rentas generales unificaron todo lo cobrado por aduana sobre la circulación de mercancías; los dos monopolios del tabaco y de la sal formaron los dos últimos bloques. Sólo quedaron al margen algunos ingresos de poca monta y lo eclesiástico, que al correr por la Iglesia no se podía reformar. Para cada uno de los cuatro apartados principales, el territorio quedó dividido en una veintena de grandes partidos, geográficamente homogéneos. Era una simplificación drástica, ya que cada impuesto tenía anteriormente su propia división territorial. El millar de distritos fiscales existentes quedó reducido a un centenar, lo que posibilitó un control más efectivo de los fondos por la monarquía. No cambió sin embargo la reglamentación: todo cambio legal en un sistema en que era fruto de arduas negociaciones con el reino hubiese tenido un costo político demasiado alto. La reforma se hizo por la vía de los hechos, por la redistribución de los contratos de arrendamiento entre un número reducido de empresas arrendatarias, de tal forma que el territorio colocado bajo la responsabilidad de cada una coincidiera geográficamente y fiscalmente con un elemento de la nueva organización. Así nació el concepto de provincia como marco unitario de la acción del Estado<sup>25</sup>.

Los contratistas privados tuvieron pues un protagonismo decisivo en la centralización del Estado. Lógicamente, éste los quería de su entera confianza. Aparte del protagonismo concedido a los Goyeneche, se nota una estabilización de las compañías arrendatarias que, en número ya reducido, se reparten el mercado. Las contrata se renuevan con una regularidad que no se daba desde por los menos dos generaciones. Juan Goyeneche arrendó personalmente, en 1714, las rentas provinciales de Burgos, Valladolid, Cuenca, Granada, León y Guadalajara. Tomó el control, como vimos, de la Casa del marqués de Valdeolmos (M), de la Casa del marqués de Santiago (D), y probablemente de la de Baez Eminente (Oe). Su sobrino Juan Goyeneche Irigoyen, marqués de Ugena (Mc) le sucedió

---

24 En último lugar: Aquerreta: 2002.

25 En 1799 los cuatro conjuntos fiscales se refundieron en uno, sirviendo de matriz a todos el de las rentas provinciales.

como director de la empresa. Asumió también la dirección del monopolio del tabaco (1741) y murió mayordomo del rey en 1744. Dejó de figurar personalmente en los contratos, pero siguió en el negocio por el intermediario de testaferros, tales Alejandro Navarte, que luego fue albacea suyo y pagador general de juros, Juan de Orobia, administrador general de la firma, Juan de Ugarte o Francisco del Valle, también albacea suyo y arrendador de las rentas provinciales de Córdoba.

#### Grupo P. Casa Iturralde

Juan de Iturralde (Pa) era una criatura de Juan Gastón Goyeneche. Más joven que éste y, como él, natural del Valle de Baztán, pasó a Madrid bajo su protección. Mantuvieron ambos toda su vida una estrecha relación personal. Iturralde fundó su propia empresa. No actuó en contratas con el Estado sino episódicamente, y siempre como satélite de los Goyeneche. En 1713, era socio suyo en el asiento de la provisión de víveres de los ejércitos de España que señaló su advenimiento. Al final de su vida, Iturralde era fianza de Francisco Huarte Inda (Pb), otro paisano suyo, en el contrato de la provisión de los presidios de Africa (1745-1745). Había sido antes fianza del antecesor de Huarte, Pedro Astrearena (Pc). Tenía participaciones comunes con Miguel de Arizcún (marqués de Iturvieta desde 1741), otro navarro, personaje polifacético, a medio camino entre el funcionario de hacienda y el financiero a la antigua usanza, arrendador de impuestos reales (rentas provinciales de Galicia), receptor general del producto de las ventas de oficios<sup>26</sup>, pagador general de juros por fin. En 1742, Iturralde cedió el arrendamiento de las rentas provinciales de Galicia a Agustín Garro, otro natural del Valle de Baztán y desde hacía tiempo socio suyo en varios negocios.

#### Grupo Q. Casa Soraburu

José Soraburu (Qa) era mercader en Pamplona. Firmó numerosos contratos para el arrendamiento de los ingresos del obispo. Durante la Guerra de sucesión hizo incursiones en los negocios de escala nacional, asumiendo el abastecimiento de las tropas francesas de paso por Navarra, el de la plaza de Pamplona y el de la Corte durante el viaje del rey a Aragón en 1711. Tenía fama de ser criatura de Orry. En algunos casos, sin embargo, le apoyó Goyeneche. En 1714 colaboró en la gran reforma de la Real hacienda con el arriendo de las rentas provinciales de Soria. Soraburu formaba parte de una red financiera regional fuertemente trabada, con Juan Beunza (Qd) y Martín de Michelena (Qc). Se dedicaban prioritariamente a la cobranza de las rentas del clero y de la nobleza. De darse la oportunidad y por el intermediario de los grandes asentistas, se insertaban en conjuntos nacionales.

### Conclusiones

Al terminar este breve recorrido, formularemos algunas conclusiones de conjunto.

1) Una visión global del mundo del asiento reducido a sus relaciones internas de cooperación y enfrentamiento entre firmas en el momento de la licitación de las contratas resulta coherente del punto de la lógica relacional, con un grado de "clusterability" que no deja de llamar la atención en un corpus tan extenso. Pocas veces encontramos relaciones contradictorias (a la vez competencia y cooperación) dentro de una misma pajera de actores<sup>27</sup>. Significa que el universo estudiado está regido por una lógica factual que le impone reglas que le tornan previsible, más allá de la voluntad del gobierno de favorecer a tal o cual y de la inestabilidad que se podía esperar de un universo social tan relacionado con el dinero y la política, mundos ambos del oportunismo y del interés inmediato. El mundo financiero, a la inversa de lo esperado, se organiza en base a un grupo relativamente estable de empresas relacionadas por relaciones de cooperación y competencia no menos estables. Resulta excepcional, por lo que vimos hasta ahora, el comportamiento de un Soraburu, que invierte sus alianzas pasando de Orry a Goyeneche.

---

26 AHN HAC, lib.. 7934

27 El resultado no sería el mismo de tomar en cuenta los convenios posteriores a la firma del contrato. Ya aclaramos este punto.

2) Pensándolo bien, semejante estabilidad no tiene porque extrañarnos. Participar en los grandes negocios nacionales exigía recursos y una capacidad de enfrentar riesgos que iban más allá de las posibilidades de una empresa aislada. El contratista tenía que hacer frente a los atrasos de pago de la monarquía, a variaciones imprevisibles del precio del trigo y de la cebada, a los vaivenes de la fortuna bélica, a la competencia de sus colegas quienes, en cada momento, podían despojarle de un contrato en curso por sobrepuja del quinto. El mercado era muy competitivo, y tanto más inestable cuanto más rentable. Pobre de quien se encontraba solo! La ruina de la Casa Montesinos, que en pocos años pasó del primer rango a la nada habla por sí sola. Toda empresa necesitaba la ayuda de otra más poderosa que la respaldara con su crédito y sus capitales, que pusiera a salvo los restos del naufragio en caso de quiebra. La lógica de la contrata era una lógica de grupo.

3) El poder político arbitraba esta dialéctica de competencia/cooperación. En fin de cuentas, el Estado era quien elegía los beneficiarios de sus contratos y fomentaba la competencia entre las firmas para conseguir mejores condiciones. Para ello necesitaba tratar con una pluralidad de empresas. No siempre fue el caso cuando los acontecimientos bélicos o políticos llevaban a un retraimiento de las mismas. Durante la Guerra de sucesión el rey tuvo que arreglárselas con lo que encontró. Por otra parte existían condicionantes legales que limitaban la libertad del rey: cuando un participante proponía una mejora importante, era legalmente difícil desechar su propuesta. Todo ello no impedía que, excepto en los momentos más tensos (1703-1711), el rey no perdió nunca su capacidad de arbitraje. Para entender en que contexto lo ejercía, hay que tener presente la magnitud de las apuestas. De un tratante puede depender la suerte del Estado. La desacertada elección de López Castro estuvo a punto de costarle su trono a Felipe V. Tales consideraciones ponían sin duda un freno al juego arbitrario del favor personal. La eficacia demostrada fue sin duda, en todo momento, el primer factor que se tomó en cuenta. El apoyo personal del rey hacia Goyeneche es tan claro sus amistades en los más altos círculos de poder. El favor que disfrutaba no era sin embargo totalmente *intuitu personae*, sino que descasaba en argumentos racionales: llegaba Goyeneche bien acompañado, con gran experiencia de los negocios y con la voluntad de colaborar en reformas cuya finalidad sin duda aprobaba.

4) Es probable que el Estado perdió en el siglo XVIII parte de su capacidad de fomentar la competencia entre los contratistas. La estabilización de grandes compañías arrendatarias fomentada por la misma monarquía les dio un monopolio de hecho que dificultaba el surgir de competidores dotados de la masa crítica, del "saber hacer", de las redes nacionales necesarias para asumir los negocios del rey. La nacionalización de estas firmas selectas, que equivalía a la creación de un monopolio de derecho, acentuó aún más esta tendencia. Lo que ganó la monarquía en autonomía, lo perdió probablemente en flexibilidad<sup>28</sup>.

5) Las empresas que se ponían al servicio del Estado no tenían larga vida. Se desgastaban, a veces rápidamente. Las más duraderas no pasaron de cuarenta años. Su fragilidad era consecuencia directa del papel que se les asigna. La flexibilidad que aportaban al Estado la creaba precisamente su atrición. Empleaban su propio crédito para salvaguardar el crédito del rey y destruían aquel para suplir éste. Hasta que, agotadas, las sustituyeran empresas nuevas, más frescas.

6) Para establecer una empresa capaz de proporcionar al Estado semejantes servicios de intermediación, había que disponer de capitales, de créditos y de aliados. También hacía falta un equipo de colaboradores; ante todo, agentes locales que cubriesen el territorio. Las empresas que estudiamos, a diferencia de los banqueros del siglo XIX, no se limitaban a servicios financieros. Proporcionaban con flexibilidad y rapidez recursos materiales y humanos en cualquier punto del territorio, se hacían cargo de rentas que se pagaban en miles de lugares distintos. Encabezaban por lo mismo redes que cuadrículaban eficazmente el país. No era posible para una firma de segundo

---

28 La tensión que describimos aquí fue expuesta con fuerza por Rafael Torres Sánchez en los debates que tuvieron lugar durante el coloquio en el que fue presentado este trabajo.

orden improvisarse asentista. Había que disponer de empleados en quienes delegar firmas y riesgos jurídicos, de corresponsales locales. El mundo de la contrata era tan peligroso e inseguro que los responsables verdaderos se disimulaban casi sistemáticamente detrás de testaferros. El caso más espectacular será el de Flon que declaró un día, sin que nadie se inmutara, que todos los negocios puestos a su nombre pertenecían de hecho a Hubrechtz, su difunto empleador<sup>29</sup>.

7) La visión de conjunto que tomamos se fundamenta en una documentación incompleta. Si no revolucionamos nuestros conocimientos, proporciona sin embargo a la historia del asiento en los cincuenta años que estudiamos, una coherencia que no tenía, creemos, hasta la fecha.

. La Guerra de sucesión desgastó con inusual velocidad las empresas contratantes. Las casas más antiguas, bien se hundieron, bien pasaron al partido del archiduque. El Estado tuvo que asumir en administración directa parte de los servicios que solía externalizar. La Compañía de víveres de 1708 es el ejemplo más espectacular de tales avatares. Para ello, el rey se ayudó con hombres de negocios - ellos solos tenían la experiencia necesaria - haciéndoles actuar no ya por cuenta de su empresa sino por cuenta de la monarquía, bien como factores, bien como administradores de monopolios. Flon, seguramente, Campoflorido, Juan Prieto Haedo casi seguramente, pertenecían a esta categoría. Cuando resucitó la oferta de intermediación, la experiencia había cambiado la mirada del personal político. Había tomado conciencia éste tanto de la importancia vital de los servicios proporcionados por la empresa como, tal vez, del hecho de que tales negocios no eran tan complejos que no los pudieran dominar agentes que no pertenecieran al mundo de la banca. De ahí la reforma de 1713/1714 y los contratos posteriores, más regulares, en número limitado, pasados con empresas estables y cada vez más controladas por el Estado; simplificación que llevó a una rutina que desembocó en la creación de una administración permanente de Hacienda y a la nacionalización de las empresas arrendatarias (1713 en adelante).

. La Guerra abrió el servicio del rey de España a hombres nuevos: en primer lugar el grupo de Bilbao, alrededor de Flon, grupo que desgraciadamente ha sido poco estudiado; en segundo lugar el grupo francés de Orry y Sartine; Goyeneche y los navarros, luego los Goyeneche.

8) El sistema del asiento, por fin, tuvo un papel notable en la vertebración económica del territorio. No insistiremos en el hecho de que un común origen geográfico constituía el fundamento de las colaboraciones más estable en el mundo de los negocios. Queremos más bien llamar la atención sobre el hecho de que las grandes empresas de escala nacional no eran las únicas activas en el universo de las contratas. Existían también redes regionales - los componentes del gráfico que eliminamos de nuestro análisis -. Eran redes fuertemente estructuradas, comerciales e industriales a la vez, que se encargan también de la cobranza de los ingresos de los poderosos locales, obispos, cabildos, señores, monasterios... No se pueden comparar con los grupos nacionales en cuanto al volumen de su negocio ni por su importancia política. Se relacionaban con ellos, sin embargo, al servirles de agentes locales. Esta capa de empresas regionales alimentaba por otra parte la capa nacional: algunos empresarios dieron el salto de la una a la otra<sup>30</sup>. Las contratas del Estado fueron, pues, un poderoso factor de coordinación nacional de los negocios, lo que invita a matizar la idea de un fraccionamiento sin remedios del espacio económico español. Idea que algunos autores formulan de una contundencia que hace caso omiso de la presencia en el corazón del sistema de un agente económico de gran peso relativo, el Estado. Aunque no tuviera ninguna política económica clara y afirmada, su sola existencia tenía que polarizar de necesidad un espacio económico común alrededor de él mismo.

---

29 Sanz Ayán: 2001.

30 Añadiremos a los casos anteriormente mencionados el de Francisco Mendiñeta Hualde, magníficamente estudiado por: Aquerreta: 2002.

## Bibliografía:

- Andújar Castillo (Francisco), 2004, *El sonido del dinero. Monarquía, ejército y venalidad en la España del siglo XVIII*, Madrid
- Andújar Castillo (Francisco), 2008, *Necesidad y venalidad. España e Indias, 1704-1711*, Madrid.
- Aquerreta (Santiago), 2001, *Negocios y finanzas en el siglo XVIII: la familia Goyeneche*, Pamplona
- Aquerreta (Santiago), 2002, *Francisco Mendinueta: finanzas y mecenazgo en la España del siglo XVIII*, Pamplona.
- Aragón Mateos (Santiago), 2000, *El señor ausente. El señorío nobiliario en la España del Setecientos. La administración del ducado de Feria en el siglo XVIII*, Lérída.
- Carande (Ramón), 1967, *Carlos Quinto y sus banqueros*, Barcelona.
- Castro (Concepción de), 2004, *A la sombra de la Felipe V. José Grimaldo, ministro responsable (1703-1726)*, Madrid.
- Degenne (Alain), Forsé (Michel), 1994, *Les réseaux sociaux. Une analyse structurale en sociologie*, Paris.
- De Nooy (Wouter), Mrvar (Andrej) y Batagelj (Vladimir), 2005, *Exploratory social analysis with Pajek*, Cambridge
- Dessert (Daniel), 1984, *Argent, pouvoir et société au Grand Siècle*, Paris.
- Domínguez Ortiz (Antonio), 1960, *Política y hacienda de Felipe IV*, Madrid.
- Dubet (Anne), 2008, *Un estadista francés en la España de los Borbones. Juan Orry y las primeras reformas de Felipe V (1701-1706)*, Madrid.
- Gómez Carrasco (Jesús), 2007, "Parientes, amigos y patronos. Red, movilidad y reproducción social en la burguesía y la élite de poder a finales del Antiguo Régimen (Albacete, 1750-1808)", *Studia Histórica*, 2007, 29, p. 427-463.
- Gómez González (Inés), 2000, *La justicia en almoneda. La venta de oficios en la Chancillería de Granada (1505-1834)*, Granada.
- Gómez Zorraquino (José Ignacio), 2000, "Aragón y la burguesía mercantil autóctona", dans Ferrer Benimeli (José Antonio), *El conde de Aranda y su tiempo*, Zaragoza, 2000, I, pp. 305-338.
- Hernández Escayola (Conchita), 1999, "Los últimos arrendatarios del estanco del tabaco en Navarra (1700-1717)", González Enciso (Agustín), Torres Sánchez (Rafael), *Tabaco y economía en el siglo XVIII*, Pamplona, Eunsa, 1999, pp. 353-389.
- Hernández Escayola (María Concepción), 2000a, *De tributo para la Iglesia a negocio para mercaderes: el arrendamiento de las rentas episcopales en la diócesis de Pamplona (siglo XVIII)*, Pamplona.
- Hernández Escayola (Conchita), 2000b, "Comercio y finanzas en los arrendamientos de rentas episcopales en Navarra (1700-1777)", dans Torres Sánchez (Rafael), ed., *Capitalismo mercantil en la España del siglo XVIII*, Pamplona, Eunsa, 2000, pp. 341-377.
- Madrazo (Santos), 2000, *Estado débil y ladrones poderosos en la España del siglo XVIII. Historia de un peculado en el reinado de Felipe V*, Madrid.
- Molas Ribalta (Pere), 1971, "Els arrendaments públics a la Barcelona del Set-cents", *Cuadernos de Història econòmica de Catalunya*, 1971, n° VI, p. 89-111.
- Ruiz Martín (Felipe), 1990, *Las finanzas de la monarquía hispánica en tiempos de Felipe IV*,

Madrid.

Sanz Ayán (Carmen), 1988, *Los banqueros de Carlos II*, Valladolid.

Sanz Ayán (Carmen), 2001, "Las redes financieras franco-holandesas y la lana en el tránsito del siglo XVI al XVII", dans González Enciso (Agustín), ed., *El negocio de la lana en España (1650-1830)*, Pamplona, EUNSA, 2001, p. 77-107.

Sanz Ayán (Carmen), 2004, *Estado, monarquía y finanzas. Estudios de historia financiera en tiempos de los Austrias*, Madrid.

Sanz Ayán (Carmen), García García (Bernardo J.), ed., 2006, *Banca, crédito y capital. La Monarquía Hispánica y los antiguos Países Bajos (1505-1700)*, Madrid.

Thompson (Ian A. A.), 1976, *War and Government in Habsburg Spain - 1560-1620*, Londres.

Torres Sánchez (Rafael), 2002a, "El gran negocio de la época, la provisión de víveres al ejército por Francisco Mendieta (1744-1763)", dans Aquerreta (Santiago), coord., *Francisco de Mendieta: finanzas y mecenazgo en la España del siglo XVIII*, Pamplona, 2002, p. 101-133.

Torres Sánchez (Rafael), 2002b, "Cuando las reglas del juego cambian. Mercados y privilegio en el abastecimiento del ejército español en el siglo XVIII", *Revista de historia moderna. Anales de la Universidad de Alicante*, 2002, n° 20, pp. 487-511.

Tracy (James D.), 2002, *Emperor Charles V, impresario of war. Campaign strategy, international finance and domestic politics*, Cambridge.

Jean Pierre Dedieu

CNRS / LARHRA / Université de Lyon

### Summary:

We offer a global chronological chart of the relationships created among the firms which competed, around 1700, for the assignation of contracts for the supply of goods and services to the Spanish crown by the mere fact of their common interest in this economic field. Such a survey makes clear the importance of the War of Succession as a turning point in the organization of the asiento system. It also provides insights on the rules which command the emergence and growth of an efficient set of private firms able to offer State the efficiency of profit based corporations as a complement to a civil service the aim of which was not economic but political efficiency, measured in terms of emotional benevolence between the involved parties.

### Résumé:

Nous proposons une vue d'ensemble des réseaux de relations générées entre les firmes qui concourent à l'assignation de contrats d'Etat pour la fourniture de biens et de service par le simple fait de leur commun intérêt pour ce champ d'activité. Nous mettons ainsi en relief l'importance de la Guerre de succession dans l'évolution du système des asientos espagnols. Nous en tirons aussi des conclusions sur les règles qui régissent l'émergence et le développement de constellations de firmes privées capables d'offrir à l'Etat, en complément d'une administration dont l'efficacité se mesure en termes de création de lien politique (autrement dit en terme de création d'un lien de bienveillance), le secours d'institutions obéissant à une logique de profit.